

Factors Affecting Revenue Sea Fresh Fish Traders Retailers in the Pasar Bawah Pekanbaru

By

Christy Leona Ivada¹⁾ Eni Yulinda²⁾ and Lamun Bathara³⁾

ABSTRACT

This research was conducted on 23th – 30th May 2013. This study aimed to know of fresh sea fish retailers income. Influence of these factors (the amount of capital held, the amount of fish sold, the price of fresh fish and trying experience) to income retailers in the Pasar Bawah Pekanbaru. Knowing the number of consumers who visit the fish market was moved to after the Sago Street. The method used in this study is a survey method with 20 respondents..

The results of this study show the number of 20 respondents, 13 respondents or 65% soul traders have up to Rp.7.500.000 Rp.1.900.000 income permonth. With increasing capital, long sought, the amount off is hand fish prices will increase revenues fresh fish retailers. With the move from the Fish Market Down Market Street to the Sago be coming traders make income increases because consumers who visit be come more crowded.

Keyword : Income, Pasar Bawah, Retailers

1). Student of the Faculty of fisheries and Marine Science, University of Riau

2). Lecturer of the Faculty of fisheries and Marine Science, University of Riau

PENDAHULUAN

Wilayah Pekanbaru memiliki luas 632,26 km² terdiri dari 12 Kecamatan, kota ini berpotensi dalam bidang perdagangan dilihat dari kota ini yang baru berkembang dan jumlah penduduk yang terus bertambah. Menurut data BPS jumlah penduduk Kota Pekanbaru pada tahun 2010 sebanyak 903.902 jiwa meningkat pada tahun 2012 sebanyak 957.939 jiwa (BPS Kota Pekanbaru, 2012).

Pasar Bawah Pekanbaru termasuk pasar yang tertua di Kota Pekanbaru. Pasar Bawah Pekanbaru terletak dipinggir Sungai Siak dan dekat dengan Pelabuhan. Dengan seiringnya waktu, Pemko membangun sebuah pasar yang lebih bagus dan menjadikannya sebagai pasarwisata di Kota Pekanbaru. Pusat perbelanjaan tua namun bersih ini telah dikenal cukup lama, merupakan pusat perbelanjaan barang-barang ekspor, aksesoris rumah tangga dari dalam dan luar negeri, seperti keramik, karpet, lampu-lampu

dan elektronik. Dan juga terdapat pasar ikan yang terletak pada lantai paling bawah. Tetapi karena suasana pasar ikan yang panas, gelap dan sempit serta apabila musim hujan pasar ikan ini terendam banjir karena terletak dilantai paling bawah yang rendah. Oleh karena itu, para pedagang lebih memilih berjualan di sekitaran Jalan Sago. Tempat ini dipilih para pedagang ikan tersebut karena menurut mereka konsumen yang berbelanja di sekitaran Jalan Sago tidak susah lagi untuk masuk ke Pasar. Pasar ikan ini menyediakan ikan laut, ikan tawar dan ikan olahan lainnya. Ikan laut yang terdapat disini jenisnya beragam yang terkadang tidak ditemukan di pasar tradisional lainnya di Pekanbaru. Pengunjung pasar ini banyak dari etnis Tionghoa yang sering membeli ikan dengan harga cukup tinggi.

Komoditas perikanan yang ada di Kota Pekanbaru belum cukup untuk memenuhi permintaan ikan segar masyarakat Kota Pekanbaru yang tinggi, baik ikan air tawar maupun ikan air laut. Hal ini membuat

pedagang pengecer di Pekanbaru sangat membutuhkan suplai ikan yang lancar dari daerah lain untuk memenuhi permintaan ikan segar yang tinggi di Pekanbaru khususnya permintaan ikan segar di Pasar Bawah. Hal ini juga akan berpengaruh terhadap besar dan kecilnya penghasilan yang diterima pedagang pengecer tersebut. Jika digambarkan apabila pasokan ikan segar dari daerah lain di Pasar Bawah besar maka pendapatan pedagang pengecer ikan segar di Pasar Bawah akan meningkat dan sebaliknya apabila pasokan ikan dari daerah lain di Pasar Bawah kurang atau sedikit maka pendapatan pedagang pengecer ikan segar di Pasar Bawah akan berkurang. Dengan kata lain, jumlah ikan yang dijual oleh pedagang pengecer berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pengecer tersebut.

Adapun ikan-ikan laut segar yang ada di Pasar Bawah ini berasal dari kota-kota lain seperti: Dumai, Selatpanjang, Sumatera Barat, Sibolga, Tembilahan, Bengkalis dan Bagan Siapi-api. Adapun jenis-jenis ikan laut segar yang ada di Pasar Bawah ini adalah ikan Kakap Merah (*Lutjanus campechanus*), ikan Tenggiri (*Scomberomorus commersoni*), ikan Bawal (*Pampus argenteus*), ikan Senangin (*Polynemus tetradactylus*), ikan Terubuk (*Tenuolosa macrura*), ikan Parang-parang (*Chirocentrus dorab*), ikan Lomek (*Harpodon nehere*) dan jenis ikan laut lainnya.

Pada umumnya tujuan dari suatu usaha adalah untuk meningkatkan keuntungan atau laba, serta untuk meningkatkan keuntungan tersebut dapat dijadikan tolak ukur berhasil atau tidaknya suatu usaha, seperti modal, biaya, operasi, serta teknis. Selanjutnya untuk meningkatkan pendapatan perlu mengetahui keahlian dan pengalaman guna meningkatkan efisiensi usaha.

Pedagang ikan memegang peranan penting dalam pemasaran mendistribusikan produk perikanan hingga sampai ke tangan konsumen akhir. Untuk memenuhi dan melayani kebutuhan konsumen dalam batas jumlah yang kecil dan heterogen maka harus ada mata rantai yang mengerjakan pembagian barang tersebut dari jumlah yang besar menjadi jumlah yang lebih kecil, sehingga dapat dibeli oleh konsumen. Aktivitas yang

demikian merupakan proses distribusi yang dilakukan oleh pedagang pengecer ikan laut segar. Beberapa faktor dari pedagang pengecer ikan akan mempengaruhi usaha yang ditekuninya, diantaranya modal usaha, jumlah ikan yang terjual, harga ikan laut segar dan pengalaman berusaha karena ini berhubungan erat dengan pendapatan pedagang pengecer tersebut

Pedagang pengecer ikan laut segar merupakan suatu usaha dibidang perikanan. Peran pedagang pengecer ikan ini memberikan kontribusi yang besar pada rantai pemasaran ikan. Bagi pihak pedagang pengecer, perbedaan antara penerimaan dan besar biaya yang dikeluarkan menentukan besar kecilnya laba yang akan diperoleh. Perbedaan modal yang ditanamkan oleh pedagang pengecer pada suatu usaha umumnya cenderung menghasilkan keuntungan yang berbeda pula. Sehingga besarnya pendapatan akan sangat tergantung dari besarnya modal yang ditanamkan untuk pembelian ikan dan baik buruknya pengelolaan.

Jika dilihat secara sekilas tampak bahwa keadaan perekonomian pedagang pengecer ikan di wilayah ini cukup baik, hal ini terlihat dari jumlah pembelian dan penjualan ikan sehari-hari dipasar ini cukup besar. Meskipun demikian masih ada keluhan-keluhan dari pedagang pengecer ikan yang masih belum puas dengan penghasilannya dalam memenuhi dan meningkatkan kesejahteraan keluarganya.

Oleh karena itu untuk memecahkan masalah tersebut perlu dikaji faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar di pasar Bawah jika ditinjau dari beberapa faktor, seperti: modal usaha, jumlah ikan yang terjual, harga ikan laut segar dan lama berusaha.

TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan bertujuan untuk mengetahui:

- 1) Mengetahui pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar di Pasar Bawah Pekanbaru.

- 2) Pengaruh faktor-faktor ini (jumlah modal yang dikeluarkan, jumlah ikan yang terjual, harga ikan laut segar dan lama berusaha) terhadap pendapatan pedagang pengecer di Pasar Bawah.
- 3) Mengetahui jumlah konsumen yang berkunjung setelah pasar ikan dipindahkan ke Jalan Sago

METODOLOGI PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei terhadap pedagang pengecer ikan laut segar, yaitu dengan melakukan peninjauan, pengamatan dan pengambilan data informasi melalui penyelidikan secara langsung terhadap objek penelitian di Pasar Bawah Pekanbaru. Menurut Nazir (2003) metode survei adalah penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dalam mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi, atau politik dari suatu kelompok maupun daerah.

Penentuan Responden

Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang pengecer ikan laut segar yang ada di Pasar Bawah Kota Pekanbaru. Jumlah pedagang ikan laut segar di Pasar Bawah Kota Pekanbaru adalah sebanyak 20 orang. Berdasarkan jumlah populasi pedagang pengecer tersebut, maka penentuan responden dalam penelitian dilakukan secara sensus.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keadaan Umum Daerah Penelitian

Keadaan Geografis

Nama atau istilah pasar bawah sepintas hanya menunjukkan tempat dimana terdapat pusat keramaian yang berada di suatu pasar yang letaknya ada di tanah sebelah bawah suatu wilayah kota. Semenjak pusat keramaian ini menempati fasilitas gedung baru yang diresmikan pemakaiannya pada tahun 2006 maka pasar ini menyandang julukan baru yaitu “PUSAT WISATA

BELANJA PEKANBARU”. Komplek perniagaan yang populer dengan nama Pasar baru ini merupakan pusat aktifitas perekonomian yang sudah lama berlangsung yang usianya mencapai ratusan tahun. Kawasan ini memang berada di daerah/tanah yang relatif lebih rendah dan sangat dekat dengan sungai besar yang ada di Pekanbaru yang disebut sebagai Sungai Siak.

Pasar Bawah terletak di sebelah utara Kota Pekanbaru. Pasar ini terletak di Kecamatan Senapelan 10°26'30" BT - 101°27'0" BT dan 0°32'30" LU - 0°32'0" LU. Pengelola pasar tersebut dikelola secara langsung oleh pemerintah dan PT. LIPURI INDONESIA. Saat ini Kota Pekanbaru memiliki 10 pasar utama yakni : Pasar Bawah, Pasar Cik Puan, Pasar Arengka, Pasar Sukaramai, Pasar Senapelan, Pasar Rumbai, Pasar Dupa, Pasar Sail, Pasar Kulim, dan Pasar Panam.

Batasan wilayah Pasar Bawah yaitu pada sebelah Utara berbatasan dengan Jl. Saleh Abas, Sebelah selatan berbatasan Mohd. Yatim, sebelah Timur berbatasan dengan Jl. Perdagangan dan sebelah Barat berbatasan dengan Jl. Sago.

Fasilitas Pasar

Pasar Bawah merupakan salah satu dari sekian pasar tradisional yang keadaan pasarnya bersih dan rapi. Bangunan Pasar Bawah terdiri dari empat lantai, memiliki 296 kios dan memiliki lahan parkir yang luas yang berada di depan atau sekitar areal Pasar Bawah. Dipasar ini juga disediakan los-los atau meja-meja yang disediakan untuk para pedagang pengecer ikan laut segar. Namun demikian, para pedagang lebih memilih berjualan di depan Pasar Bawah atau di sekitaran Jalan Sago. Mereka menganggap penjualan disana lebih menguntungkan dalam segi pendapatan dibanding berjualan didalam pasar karena terletak di pinggir jalan dan konsumen tidak sulit untuk melakukan transaksi jual beli tanpa parkir dan masuk ke areal Pasar Bawah dahulu. Dan oleh sebab itu, meja dan los-los yang ada di lantai bawah pasar tidak terpakai dan di biarkan kosong.

Sarana Perhubungan

Pasar Bawah berada pada lokasi yang strategis, akses menuju pasar ini bisa melalui Jl. Ahmad Yani dan Jl. Juanda. Dimana lokasi pasar akan dengan mudah dijangkau oleh konsumen dari masing-masing daerah di Pekanbaru. Pasar Bawah ini juga dilalui oleh angkutan umum seperti oplet dan taxi. Ini bisa menjadi sarana transportasi masyarakat menuju pasar Bawah selain kendaraan pribadi

Daerah asal ikan dan jenis ikan yang diperdagangkan

Kota Pekanbaru dengan jumlah penduduk sebesar 957.939 jiwa pada tahun 2012 serta konsumsi ikan sebesar 21,90 Kg/Kapita/Tahun, maka diperlukan sebanyak 20.978,864 ton setahunnya atau kurang lebih 57,476 ton/hari. Berdasarkan informasi yang didapat dari pedagang ikan segar di Pasar Bawah bahwa rata-rata jumlah ikan laut yang dijual setiap harinya kurang lebih 1 Ton. Pada umumnya ikan yang dipasok di Pasar Bawah ini dikirimkan langsung oleh agen ikan dari daerah-penghasil ikan. Ikan-ikan laut segar ini berasal dari Tanjung Balai Asahan, Sibolga, Padang, Dumai, Selatpanjang, Bengkalis dan Bagan siapi-api. Setelah itu peran pedagang pengecerlah yang menyalurkan ketangan konsumen melalui kegiatan transaksi di Pasar Bawah.

Jumlah ikan yang paling banyak berasal dari kota Padang dan Tanjung Balai Asahan. Jumlah ikan yang berasal dari dua kota ini adalah 40% dari jumlah ikan dari kota lain. Adapun jenis ikan laut segar yang berasal dari dua kota ini adalah Ikan Serai (*Caranx rotteri*), Ikan Kembung (*Scomber sp*), Ikan Tongkol (*Euthynus allecterates*), Ikan Bawal Hitam (*Stromateus niger*), Ikan Bawal Putih (*Stromateus cinereus*), Ikan Kerapu (*Epinephelus pachycentru*), Ikan Selar (*Selaroides leptolepis*) dan Ikan Tenggiri (*Scomberromo commersoni*). Sedangkan jenis ikan lain seperti Ikan Lomek (*Harpodon nehereus*), Ikan Terubuk (*Tenualosa macrura*), Ikan Biang-biang (*Setipinna breviceps*), Kepiting, Ikan Parang-parang (*chirocentrus dorab*), Ikan Kakap Merah (*Lutjanus Argentimaculatus*), Ikan Sebelah (*Paettodes erumeri*), Ikan Gerut, Ikan

Sembilang (*Euristhmus microceps*), Udang Putih (*Metapeonenis sp*), Ikan Senangin (*Polynemus tetradictilus*) dan Udang Merah (*Parapneopsis sp*) berasal dari Bagan Siapi-api, Sibolga, Padang, Dumai, Selatpanjang dan Bengkalis.

Karakteristik Pedagang Pengecer Ikan Laut Segar

Umur

Umur selalu menjadi indikator dan tolak ukur dalam menentukan produktivitas seseorang baik dari segi fisik maupun cara berpikir dalam mengelola usahanya. Umumnya seseorang yang berada dalam usia produktif dan sehat mempunyai kemampuan lebih baik, sehingga dapat meningkatkan produktivitas usahanya selain itu diharapkan lebih mudah untuk menerima inovasi baru yang menyangkut dengan kemajuan usaha.

Karakteristik Pedagang Pengecer Ikan Laut Segar di Pasar Bawah Berdasarkan Umur

Karakteristik	Jumlah Pedagang Pengecer (Jiwa)	Persentase
Umur		
29-34	5	25,00
35-39	8	40,00
40-45	4	20,00
46-51	1	5,00
>52	2	10,00
Jumlah	20	100,00

Sumber : Data Primer

Yang paling dominan berada pada kisaran umur 35-39 tahun yakni sebanyak 40,00%. atau sebanyak 8 orang pedagang dan sisianya pedagang yang berumur >52 tahun sebanyak 2 orang atau 10% dari jumlah pedagang.

Pendidikan

Tingkat pendidikan seseorang akan berpengaruh terhadap pola dan cara berpikir seseorang, yang erat hubungannya dengan keberhasilan dan pengembangan usaha yang dilakukan, baik yang diperoleh melalui jenjang pendidikan formal maupun informal.

Apabila ditinjau dari pendidikan formal pedagang pengecer yang terbanyak yaitu tamatan SD dan SMP sebanyak 70 %, ini akan berpengaruh terhadap kemampuan pedagang pengecer untuk mencari dan menyerap inovasi untuk bagaimana meningkatkan jumlah penjualan. Pendidikan formal tertinggi Pedagang Pengecer Ikan Laut Segar di Pasar Bawah Pekanbaru adalah SMA (Sekolah Menengah Atas) dan pendidikan paling rendah adalah SD (Sekolah Dasar).

Karakteristik Pedagang Pengecer Ikan Laut Segar di Pasar Bawah Berdasarkan Pendidikan

Karakteristik	Jumlah Pedagang Pengecer (Jiwa)	Persentase
Pendidikan		
SD	11	55,00
SMP	3	15,00
SMA	6	30,00
Jumlah	20	100,00

Sumber : Data Primer

Artinya tingkat pendidikan pedagang pengecer ikan laut segar di Pasar Bawah sangat rendah, hal ini dikarenakan faktor biaya yang tidak mencukupi untuk melanjutkan ketingkat pendidikan yang lebih tinggi yang tentunya akan membutuhkan biaya yang lebih besar.

Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah Tanggungan adalah banyaknya anggota keluarga yang menjadi tanggungan kepala keluarga, yaitu: istri, anak dan anggota keluarga lainnya.

Karakteristik Pedagang Pengecer Ikan Laut Segar di Pasar Bawah Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga

Karakteristik	Jumlah Pedagang Pengecer (Jiwa)	Persentase
Jumlah Tanggungan Keluarga		
<3	3	15,00
3-4	14	70,00
≥5	3	15,00
Jumlah	20	100,00

Sumber : Data Primer

Pada Tabel 4.3. dapat diketahui bahwa jumlah tanggungan yang paling dominan adalah 3-4 jiwa yaitu 14 jiwa atau 70%. Hal ini menunjukkan bahwa Pedagang Pengecer Ikan Laut Segar dalam melakukan usahanya dipengaruhi oleh banyaknya jumlah tanggungan keluarga, sehingga akan berusaha keras untuk menghasilkan produk yang bagus. Namun dengan banyaknya jumlah tanggungan keluarga maka semakin besar pula biaya yang akan dikeluarkan dan upaya yang akan dilakukan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga.

Pendapatan

Pendapatan adalah penghasilan yang diperoleh oleh pedagang pengecer ikan laut segar dari penjualan ikan laut dikurangi total biaya produksi. Pendapatan ini digunakan untuk membiayai keperluan rumah tangga, biaya sekolah dan keperluan lain.

Besar kecilnya pendapatan pedagang pengecer ikan laut dipengaruhi oleh jumlah penjualan ikan laut. Semakin banyak penjualan ikan laut, maka semakin besar pula pendapatan pedagang pengecer ikan laut begitu pula sebaliknya.

Karakteristik Pedagang Pengecer Ikan Laut Segar di Pasar Bawah Berdasarkan Jumlah Pendapatan

Karakteristik	Jumlah Pedagang Pengecer (Jiwa)	Persentase
Pendapatan		
1.900.000-7.500.000	13	65,00
7.500.001-10.000.000	3	15,00
10.000.001-15.000.000	2	10,00
>15.000.001	2	10,00
Jumlah	20	100,00

Sumber : Data Primer

Dari tabel diatas dapat dilihat pendapatan pedagang pengecer adalah berkisar Rp.1.900.000,00 sampai dengan Rp.15.000.000,00 pebulan. Dari 20 jumlah responden, sebanyak 13 jiwa responden atau 65% pedagang memiliki penghasilan Rp.1.900.000,00 sampai dengan Rp.7.500.000,00 per bulan. Pendapatan yang berkisar antara Rp7.500.001,00 sampai

dengan Rp.10.000.000,00 sebanyak 3 pedagang atau 15% dari jumlah pedagang dan 2 pedagang mempunyai pendapatan Rp.10.000.001 sampai dengan Rp.15.000.000,00 atau 10% dan sisa 10% jumlah pedagang atau 2 pedagang memiliki pendapatan diatas Rp.15.000.000,00 perbulan.

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pengecer Ikan Laut Segar di Pasar Bawah

Pendapatan pedagang ikan laut segardipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya dipengaruhi oleh modal (X_1), jumlah ikan (X_2), harga ikan (X_3) dan lama berusaha (X_4). Sedangkan faktor lain yang tidak dimasukkan kedalam persamaan regresi dianggap konstan.

Berdasarkan hasil pengolahan data dari keempat variabel bebas yang dianalisis, dapat diketahui bahwa modal (X_1), jumlah ikan (X_2), lama berusaha (X_3) dan harga ikan (X_4) memiliki koefisien regresi (b_i) yaitu (2.805), (3.706), (0.033) dan (3.641). Standar error dari variable bebas (S_{b_i}) untuk bahwa modal (X_1), jumlah ikan (X_2), harga ikan (X_3) dan pengalaman berusaha (X_4) adalah (0.732), (0.740), (0.12) dan (0.710).

Hal ini menunjukan bahwa hubungan modal (X_1), lama berusaha (X_3), jumlah ikan (X_2) dan harga ikan (X_4) terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar (Y) adalah searah (positif). Artinya, dengan bertambahnya modal, lama berusaha, jumlah ikan dan harga ikan akan meningkatkan pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar.

Berdasarkan analisis tersebut model pendapatan pedagang ikan laut segar adalah sebagai berikut:

$$\ln Y = -0.308 + 2.805 \ln X_1 + 3.706 \ln X_2 + 0.033 \ln X_3 + 3.641 \ln X_4$$

Selanjutnya, dari hasil pengolahan data diperoleh hasil pengujian secara simultan (bersama) menunjukkan pengaruh yang nyata dari seluruh variabel (X_i) terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar (Y). Hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari pada taraf signifikan yang

diisyaratkan yaitu pada tingkat kepercayaan 95 %. Sehingga hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_a) diterima. Artinya, pengujian secara simultan (bersama) menunjukkan pengaruh yang nyata dari seluruh variabel faktor sosial (X_i) terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar (Y).

Besarnya pengaruh yang dinyatakan dengan R^2 atau proporsi sumbangan dari variabel modal, jumlah ikan, harga ikan dan lama berusaha terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar adalah sebesar 99,1%, sedangkan sisanya 0,9% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dimasukkan kedalam persamaan regresi. Kuatnya hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat dapat dilihat dari nilai koefisien korelasi (R) yaitu sebesar 0,995. Dengan R sebesar 9,95% hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat menunjukkan hubungan atau keeratan yang kuat.

Modal Usaha

Berdasarkan hasil analisis data, diketahui bahwa modal mempunyai pengaruh yang nyata terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar di pasar Bawah. Hal ini terjadi karena besarnya biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang pengecer untuk kegiatan penjualan ikan laut segar setiap bulannya. Modal yang dipergunakan untuk pembelian fibber glass, es batu, sewa meja dan pungutan-pungutan lain di setiap bulannya.

Dari hasil penelitian di lapangan, dapat diketahui bahwa modal yang diperlukan untuk kegiatan usahanya oleh pedagang pengecer ikan laut segar setiap bulannya adalah Rp. 37.447.000,00 perbulan.

Setelah ditabulasikan dan diolah, terlihat bahwa rata-rata pedagang pengecer ikan laut segar di Pasar Bawah Pekanbaru ini mengeluarkan modal adalah Rp. 17.000.000 – Rp.30.000.000 sebanyak 12 orang atau 60%. Sedangkan 3 orang pedagang membutuhkan modal Rp. 30.000.001 – Rp.60.000.000 atau 25% dan yang terakhir membutuhkan modal

lebih dari Rp.60.000.0001 sebanyak 3 orang (15%).

Karakteristik Pedagang Pengecer Ikan Laut Segar di Pasar Bawah Pekanbaru Berdasarkan Modal Yang di Keluarkan

Modal (Rp)	Jumlah Pedagang (jiwa)	Pesentase
17.000.000-30.000.000	12	60,00
30.000.001-60.000.000	5	25,00
>60.000.0001	3	15,00
Jumlah	20	100,00

Sumber: Data Primer

Dari hasil olahan data program SPSS (terlampir) dapat terlihat bahwa koefisien regresi untuk modal adalah bersifat positif yang artinya variabel mempengaruhi pendapatan pedagang. Hal ini dapat dilihat dari besarnya nilai koefisien regresinya 2.805 artinya jika modal ditambah 10% maka besar pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar akan meningkat 28.05 % jika variabel lainnya seperti jumlah ikan yang terjual, lama berusaha dan jumlah ikan yang terjual oleh pedagang pengecer dianggap konstan.

Hasil uji statistik secara parsial (Uji t) untuk koefisien regresi modal .menunjukkan pengaruh nyata terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar pada tingkat kepercayaan 98%. Ini terlihat dari t-prop .002, lebih kecil dari nilai t. Dari analisa data, data diketahui bahwa modal mempunyai pengaruh yang sangat nyata terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar di Pasar Bawah Pekanbaru.

Hal ini terjadi karena besarnya biaya pemasaran yang dikeluarkan untuk kegiatan distribusi ikan setiap bulannya. Modal yang dipergunakan untuk pembelian bahan dan perlengkapan dalm prosese pendistribusian ikan laut segar, upah pembelian fibber glass dan es batu serta uang sewa meja dan pembayaran retribusi setiap bulannya. Besarnya modal yang dikeluarkan berbanding lurus dengan jumlah ikan yang terjual. Semakin besar kuantitas ikan laut segar mengakibatkan semakin besar juga biaya operasional yang akan dikeluarkan oleh

pedagang pengumpul ikan laut segar di Pasar Bawah Pekanbaru.

Jumlah Ikan Terjual

Jumlah ikan terjual adalah jumlah ikan yang habis terjual oleh setiap pedagang pengecer ikan laut segardihitung dalam kg/bulan.Jumlah Ikan yang terjual di Pasar Bawah Pekanbaru perharinya berkisar antara 20 – 60 kg. Bila dijadikan perbulan menjadi 600 - 1800 kg/bulannya.

Ramainya konsumen tidak menjamin ikan akan habis terjual pada hari itu juga, maka untuk mengatasi hal tersebut para pedagang pengecer sudah menyiapkan tempat penyimpanan yaitu peti dan es batu guna untuk dijual dalam keadaan segar kembali keesokan harinya.

Dari hasil penelitian yang diperoleh, diketahui bahwa jumlah ikan yang terjual secara rata-rata oleh pedagang pengecer ikan laut segar di Pasar Bawah adalah 1.027,5 kg/bulannya. Penjualan yang dominan dari pedagang pengecer adalah 600 – 1200kg/bulan yaitu 15 orang (75%), sedangkan sisanya 5 orang atau 25% menjual 1201-1800kg/bulan.

Karakteristik Pedagang Pengecer Ikan Laut Segar di Pasar Bawah Pekanbaru Berdasarkan Jumlah Ikan Yang Terjual Dalam Sebulan

Jumlah Ikan (kg)	Jumlah Pedagang(jiwa)	Persentase
600-1200	15	75,00
1201-1800	5	25,00
Jumlah	20	100,00

Sumber: Data Primer

Dari hasil perhitungan yang disajikan terlihat bahwa koefisien pada lampiran 3 terlihat bahwa koefisien regresi untuk jumlah ikan yang terjual bertanda positif, berarti jumlah ikan yang terjual mempunyai pengaruh yang positif terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar. Besarnya nilai koefisien regresinya adalah 3.706 artinya jika jumlah ikan yang terjual dinaikkan 10%, maka besarnya pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar di pasar Bawah akan meningkat sebesar 37.06%, jika variabel

lainnya seperti modal, harga ikan dan lama berusaha dianggap konstan.

Rata-rata besarnya jumlah ikan yang terjual yang digunakan untuk kegiatan usaha oleh pedagang pengecer ikan laut segar di pasar Bawah adalah 1.027,5 kg/bulan. Apabila dinaikkan 10% maka akan menjadi 1130,25, maka pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar di pasar Bawah yang semula rata-rata Rp. 36.677.876,00 perbulan diharapkan meningkat 37.06%.

Dari pengujian pada tingkat kepercayaan 95% ternyata jumlah ikan yang terjual menunjukkan pengaruh yang nyata terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut di Pasar Bawah, ini terlihat t-prob 0,00. Dari pengujian tersebut, ternyata variabel jumlah ikan yang terjual, menunjukkan pengaruh yang sangat nyata terhadap pendapatan.

Lama Berusaha

Variabel lama berusaha sebagai pedagang pengecer ikan laut segarmemiliki pengaruh nyata terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar (bersifat positif). Lamanya pedagang pengecer ikan laut segar di Pasar Bawah menjalankan aktivitasnya akan sangat mempengaruhi pendapatan pedagang pengecer tersebut. Rata-rata lama berusaha pedagang pengecer ikan laut segar di Pasar Bawah 10,5 tahun. Dari data Distribusi Pedagang Pengecer Ikan Laut Segar di Pasar Bawah Pekanbaru dapat dilihat bahwa 25,00% atau sebanyak 5 orang memiliki lama berusaha antara 15-20 tahun. Sedangkan yang lama berusahanya 10-14 tahun sebanyak 20,00% atau sebanyak 4 orang dan 11 orang (55%) memiliki lama berusaha 4-9 tahun.

Karakteristik Pedagang Pengecer Ikan Laut Segar di Pasar Bawah Pekanbaru Berdasarkan Lama Berusaha

Lama Berusaha (tahun)	Jumlah Pedagang(jiwa)	Persentase
4-9	11	55,00
10-14	4	20,00
15-20	5	25,00
Jumlah	20	100,00

Sumber: Data Primer

Dari hasil perhitungan yang disajikan dapat disimpulkan bahwa koefisien regresi (terlampir) lama berusaha adalah bertanda positif, artinya lama berusaha mempengaruhi pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar di Pasar Bawah Pekanbaru. Dari pengujian secara parsial pada tingkat kepercayaan 95% ternyata lama berusaha menunjukkan pengaruh nyata terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar di Pasar Bawah, ini terlihat dari t-prob ($p > 0,05$) atau ($0,013 > 0,05$). Keadaan ini dikarenakan adanya sistem langganan tetap dari sebahagian besar pedagang pengecer ikan laut segar di Pasar Bawah kepada konsumen, sehingga dalam waktu yang relatif singkat ia bisa menghasilkan keuntungan yang cukup besar bila dibandingkan pedagang pengecer lainnya.

Harga Ikan

Harga ikan yang dicari merupakan hasil dari perkalian antara harga jual masing-masing jenis ikan yang terjual dibagi dengan jumlah masing-masing ikan terjual dibagi dengan jumlah keseluruhan ikan terjual. Dari hasil perhitungan yang disajikan pada lampiran 3 terlihat bahwa nilai korelasi untuk harga ikan bernilai positif, berarti harga ikan mempunyai pengaruh yang positif terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar.

Besarnya nilai koefisien regresi terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar adalah 3.641 jika harga ikan ditambah 10%, maka besarnya pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar di Pasar Bawah akan meningkat sebesar 36,41%, jika variable lainnya seperti modal, lama berusaha dan jumlah ikan dianggap konstan.

Secara rata-rata harga ikan yang dijual di Pasar Bawah adalah Rp. 40.744,40. Apabila naik sebesar 10% maka akan menjadi Rp.44.818,84. Dari pengujian secara parsial pada tingkat kepercayaan 95% ternyata harga ikan menunjukkan pengaruh sangat nyata terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar di pasar Bawah, ini terlihat dari nilai t-prob ($p < 0,05$) atau ($0,00 < 0,05$).

Penyebab Berpindahnya Pasar Ikan Laut Segar Dari Kios Pasar Bawah ke Jalan Sago.

Saat ini para pedagang dan konsumen yang berada di Pasar bawah sudah merasakan perbedaan dari perubahan yang ada. Berbagai fasilitas yang telah disediakan mulai dari kios-kios yang telah tertata dengan rapi dengan jenis bangunan yang permanen, fasilitas air bersih, tempat pembuangan sampah, tempat penyimpanan sementara barang dagangan yang akan dijual keesokan harinya dan fasilitas parkir yang memudahkan konsumen untuk memarkirkan kendaraannya bila berkunjung di Pasar Bawah.

Tetapi tidak pada pedagang ikan laut segar, mereka tidak merasakan perbedaan pendapatan dari perubahan yang ada. Mereka bahkan meninggalkan meja-meja atau lapak yang telah disediakan. Mereka lebih memilih berjualan di sekitaran Jalan Sago. Menurut mereka bila mereka berjualan di areal Pasar Bawah konsumen ikan laut segar enggan untuk memasuki pasar, karena konsumen harus memarkirkan kendaraan mereka dahulu, tetapi berbeda dengan berjualan di daerah Jalan Sago, para konsumen tidak harus memarkirkan kendaraan mereka. Dengan membawa kendaraan mereka saja para konsumen bisa melakukan transaksi jual beli. Hal ini tentunya akan menjadi pilihan yang tepat bagi konsumen untuk mendapatkan ikan laut segar dengan harga yang berbeda dan lebih praktis sehingga konsumen tidak harus memasuki pasar untuk mendapatkan jenis-jenis ikan yang diinginkannya. Padahal berjualan di sekitar Jalan Sago itu harus mengeluarkan modal usaha yang lebih besar pula dengan membayar uang sewa meja serta retribusi lainnya. Tetapi hal ini tidak terlalu menjadi masalah bagi pedagang pengecer, karena ramainya konsumen yang datang tiap hari di Pasar ikan ini membuat pendapatan mereka bertambah. Dengan pindahannya seluruh pedagang pengecer ikan laut ke Jalan Sago ini tidak membuat pengelola Pasar Bawah lepas dari tanggung jawab, para pedagang itu juga harus menjaga kebersihan serta keamanan pasar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Pendapatan pedagang pengecer adalah berkisar Rp.1.900.000,00 sampai dengan Rp.15.000.000,00 perbulan. Dari 20 jumlah responden, sebanyak 13 jiwa responden atau 65 % pedagang memiliki penghasilan Rp.1.900.000,00 sampai dengan Rp.7.500.000,00 per bulan. Pendapatan yang berkisar antara Rp7.500.001,00 sampai dengan Rp.10.000.000,00 sebanyak 3 pedagang atau 15% dari jumlah pedagang dan 2 pedagang mempunyai pendapatan Rp.10.000.001 sampai dengan Rp.15.000.000,00 atau 10% dan sisa 10% jumlah pedagang atau 2 pedagang memiliki pendapatan diatas Rp.15.000.000,00 perbulan.
2. Dari keempat variabel bebas yang dianalisis, dapat diketahui bahwa modal (X_1), jumlah ikan (X_2), lama berusaha (X_3) dan harga ikan (X_4) memiliki koefisien regresi (b_i) yaitu (2.805), (3.706), (0.033) dan (3.641). Standar error dari variable bebas (S_{b_i}) untuk bahwa modal (X_1), jumlah ikan (X_2), harga ikan (X_3) dan lama berusaha (X_4) adalah (0.732), (0.740), (0.12) dan (0.710). Hal ini menunjukkan bahwa hubungan modal (X_1), lama berusaha (X_3), jumlah ikan (X_2) dan harga ikan (X_4) terhadap pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar (Y) adalah searah (positif). Artinya, dengan bertambahnya modal, lama berusaha, jumlah ikan dan harga ikan akan meningkatkan pendapatan pedagang pengecer ikan laut segar.
3. Dengan pindahannya Pasar Ikan dari Pasar Bawah ke Jalan Sago ini membuat pendapatan pedagang mejadi bertambah karena konsumen yang berkunjung menjadi lebih ramai.

Saran

Dengan ramainya konsumen yang berkunjung di Pasar ikan ini diharapkan tidak membuat jalanan menjadi kacau dan aktivitas jual beli berjalan lancar. Dan para pedagang menjaga kebersihan Pasar Ikan di Jalan Sago ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrianto Surya 2008, Faktor – faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pengecer ikan laut di pasar Datuk Rubiah Bagan Siapi-api (tidak diterbitkan)
- Badan Pusat Statistik Provinsi Riau, 2010. Provinsi Riau dalam angka 2009. Badan Pusat Statistik Provinsi Riau.
- Chow, Gregory C dan Yen Shen, (2005). “Demand for Education in China” Journal Economic Researchin. Peking University, Beijing, China.
- Doyle, Peter and John Saunders 2000. The Lead of Marketing Decision. “Journal of Marketing Research”. Edition 22th (February). P.54
- Firdaus Muhammad 2004, Ekonometrika Suatu Pendekatan Aplikatif, Jakarta, Sinar Grafika Offset
- Haristiana, Hapi. 2005. Pengaruh Kredit Bagi Hasil BTM Surya Mentari Terhadap Peningkatan Pendapatan Pedagang Kecil Di Desa Karanganyar. Skripsi. FIS-UNNES.
- Jumingan 2009, Analisis Laporan Keuangan , Jakarta, Bumi Aksara
- Kotler, Philip. 2000. Marketing Manajemen: Analysis, Planning, implementation, and Control 9th Edition, Prentice Hall International, Int, New Jersey (<http://www.masbow.com>)
- Moekijat 2000, Kamus Manajemen, Bandung, Mandar Maju
- Nazir, M. 2003. Metode Penelitian. Ghalia Indonesia. Jakarta. 622 hal.
- Nugroho, F. 2005. Statistik Nonparametrik dan Aplikasinya. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Riau. Pekanbaru. 73 hal.
- Saladin Djaslim 2003, Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan, Pelaksanaan dan Pengendalian, Bandung, Linda Karya
- Sumitro, Nana, (2001). Pengembangan Kualitas Sumberdaya Manusia dari perspektif PIO, Penerbit PIO Fakultas Psikologi UI, Depok.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2005, Manajemen Pemasaran Modern, Liberty, Yogyakarta
- S. Munawir, Analisa Laporan Keuangan, Liberty, Yogyakarta